

CUSTOM SOLUTIONS SA

Société anonyme au capital de 4.863.050 €
Siège Social : 135, avenue Victoire – Z.I. de Rousset-Peynier
13790 ROUSSET
RCS AIX EN PROVENCE B 500 517 776

RAPPORT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION SUR LA GESTION DU GROUPE

1. PERIMETRE DU GROUPE

Le périmètre de consolidation comprend les sociétés suivantes :

Sociétés	Forme	Pays d'immatriculation	Pourcentage de détention du capital
CUSTOM SOLUTIONS	S.A.	France	Société mère
CUSTOM SOLUTIONS GECIP	S.A.S.	France	100%
CUSTOM SOLUTIONS EUROPE	LIMITED COMPANY	UK	100%
Q3	S.A.S.	France	25%
NEO DATA PRODUCTION	Société de droit marocain	Maroc	45%
SGP	SAS	France	70%
LOJAALI INTERACTIVE OY	Société de droit Finlandais	Finlande	55%
INCENTIVE OFFICE	S.A.R.L	France	34%

Les états financiers individuels des sociétés du Groupe CUSTOM SOLUTIONS au 30 septembre 2015 ont été établis en conformité avec les normes comptables en vigueur dans leur pays d'activité. Le Groupe applique, pour ses comptes consolidés, les méthodes d'évaluation et les principes de consolidation conformément à l'avis 98-10 du CNC et au règlement 99-02 publié au JO du 31 juillet 1999.

2. ACTIVITÉ ET SITUATION FINANCIERE DU GROUPE CUSTOM SOLUTIONS

2.1 : Exercice social

L'exercice social des sociétés CUSTOM SOLUTIONS, CUSTOM SOLUTIONS GECIP, CUSTOM SOLUTIONS EUROPE, NEO DATA, LOJAALI et SGP a débuté le 1^{er} octobre 2014 pour se terminer le 30 septembre 2015.

L'exercice social de la société Q3 a débuté le 01 janvier 2015 pour se terminer le 31 décembre 2015.

La société INCENTIVE OFFICE, rachetée à hauteur de 34% le 30 septembre 2015, débutera son exercice le 01/10/16.

La société BILENDI a été exclue périmètre de consolidation, le groupe Custom Solutions ne possédant à ce jour pas de contrôle ou d'influence notable sur cette société.

2.2 : Activité et évolution des affaires, analyse du résultat

Le chiffre d'affaires de l'exercice 2015 (période du 1er octobre 2014 au 30 septembre 2015) s'établit à 18.5 M€, en baisse de 6.25% par rapport à l'exercice précédent.

Par rapport à l'exercice 2014, on rappellera les évolutions suivantes :

L'activité Logistique pure (non liée aux opérations promotionnelles), vendue le 01/10/14, n'est plus consolidée dans le CA 2015 alors qu'elle l'était à 100% en 2014 pour environ 3,5M d'€.

Les sociétés Lojaali et APP renommée SGP, consolidées en 2014 à partir du 2nd semestre, sont désormais consolidées sur une année pleine.

A périmètre comparable, le chiffre d'affaires 2015 s'établit à 18.5M€, soit un CA stable par rapport à 2014.

Le second semestre 2015 qui intègre à 100% la sortie des activités logistiques sans nouvelles acquisitions consolidées, s'est établi à 8.8 M€, en baisse de 13.8% par rapport au 2nd semestre 2014. A périmètre comparable (donc retraité des acquisitions sur le S2 2014), le chiffre d'Affaires du S2, 100% Marketing, est en hausse de 1%.

Comme annoncé dans son projet RIO 2016, le Groupe a commencé et réussi la première partie de sa transformation digitale et marketing. Les activités logistiques cédées ont été compensées par les acquisitions. Le groupe a su maintenir son CA organique grâce à ses innovations digitales et marketing et ce, malgré la baisse des flux physiques des clients historiques.

2.2.1 Evolution du résultat d'exploitation

Le résultat d'exploitation s'élève pour l'exercice à 1.3 M€ contre 1.44 M€ pour l'exercice précédent, soit une baisse de 9.58%.

Cette évolution est principalement la conséquence de la baisse du résultat d'exploitation de Custom Solutions enregistrée sur l'exercice. La baisse des flux physiques sur les clients historiques pèse, tout comme l'accélération des investissements en temps homme, non immobilisés, pour garantir au plus vite la livraison des nouveaux produits. La baisse du résultat de Custom Solutions est cependant compensée par les filiales, notamment SGP sur une bonne dynamique.

Les sociétés Q3, NEODATA n'impactent pas le résultat d'exploitation puisque mises en équivalence.

2.2.2 Evolution du résultat financier

Le résultat financier s'élève à -153K€ contre 774K€ pour l'exercice précédent. Les produits financiers sont en baisse. La volatilité sur les marchés financiers au dernier trimestre (dossier grec, atterrissage de la Chine et scandale Volkswagen), a dégradé la rentabilité des

placements financiers de la société. La société a ainsi passé d'importantes dépréciations sur ses produits, non vendus cependant.

Le BFR reste sous contrôle, notamment en termes de règlements clients, suivi au plus près.

2.2.3 Evolution du résultat net part du groupe

Le résultat net s'élève à 513K€ contre 389K€ pour l'exercice précédent, soit une hausse de 31.9%.

Les principales raisons à cette évolution, malgré une baisse du résultat d'exploitation, sont :

- la cession de l'activité logistique de Custom Solutions sur l'exercice, générant un produit exceptionnel.
- des amortissements d'écarts d'acquisition en baisse (718k€ en 2014 pour 353k€ en 2015). L'année 2014 avait été impactée par la dépréciation à 100% de la participation de Q3 pour 543K€ (goodwill inclus).

3. ANALYSE DE L'EVOLUTION DE LA SITUATION FINANCIERE ET DE L'ENDETTEMENT DU GROUPE

3.1 Investissements

L'actif immobilisé passe de 11 131K€ à 14 650K€.

Parmi les hausses significatives on notera :

- Les prises de participation de Bilendi et Incentive Office

Parmi les baisses significatives :

- La quote-part du fonds de commerce liée à l'activité logistique cédée e été sortie du poste « fond commercial »
- La sortie de toutes les immobilisations associées à l'activité logistique cédée

A noter que les investissements engagés pour la mutation digitale sont du « temps homme », IT notamment, non immobilisé.

Il n'y a pas eu d'investissement significatif sur l'exercice clos en 2015 en immobilisations corporelles.

3.2 Flux de trésorerie opérationnel

Au 30 septembre 2015, la trésorerie nette de dettes s'établit à 19.3 M€ contre 21.04 M€ l'année précédente. La trésorerie propre (nette de l'activité commerciale), nette de dettes, est quant à elle en hausse, passant de 10.5M€ en 2014 à 11.6M€ en 2015.

La capacité d'autofinancement, compte tenu d'un résultat financier négatif est en baisse, mais compensée par une variation de BFR négative. Les flux de trésorerie d'exploitation sont ainsi en hausse (2503k€ en 2015 pour 2007k€ en 2014). Les encaissements clients font l'objet d'une attention particulière, la tendance de l'économie en France et en Europe augmentant le risque de redressement ou liquidation.

Les flux liés aux opérations d'investissements sont négatifs, à hauteur de 3.38M€, notamment liés aux prises de participation Bilendi et Incentive office, déduction faite du prix de cession de

l'activité logistique cédée.

Les flux liés aux opérations de financement sont eux aussi négatifs, le groupe continuant de rembourser le prêt souscrit en 2014 pour l'acquisition de SGP (ex APP). Un nouveau prêt de 200k€ a été souscrit, pour financer diverses immobilisations corporelles, à des conditions avantageuses compte tenu des actions menées par la BCE pour pousser les entreprises à investir (prêt dits « LTRO »).

3.3 Structure financière

Le Groupe CUSTOM SOLUTIONS bénéficie toujours d'une structure financière particulièrement solide. Il continue, afin de bénéficier de conditions de marché propices, de financer ses prises de participation ou acquisitions externes par financement bancaire. Les montants apparaissant en concours bancaires courants correspondent à des autorisations de découvert accordées par les banques, également à des conditions avantageuses.

Les capitaux propres représentent 18 291K€ pour l'exercice 2015 contre 18 5654K€ pour l'exercice 2014, la légère baisse s'expliquant par un reclassement de compte à compte, notamment du poste « réserves consolidées » au poste « intérêts minoritaires ».

4. PRINCIPAUX RISQUES ET INCERTITUDES

4.1 Risques liés à l'activité de la société

Risques liés à l'évolution du marché : les marchés traditionnels, notamment l'électronique grand public, générateurs de flux, sont toujours en souffrance et en décroissance. Le métier se digitalise. Les prestations « digitales » vendues apportent moins de marges que les flux physiques traditionnels. Le prix plus que la qualité devient l'élément primordial des négociations. La baisse de ces marchés, à prestation équivalente, sera certainement toujours d'actualité dans les années à venir. Le repositionnement du groupe vers des prestations à plus forte valeur ajoutée, visant à apporter plus d'insight marketing aux clients permettra de pallier à cette baisse. La collecte de données ne sera donc plus la cible unique du groupe, mais ne deviendra que l'input de services d'analyses et d'animations des données et des consommateurs, qui permettront aux clients de doper leurs ventes via la compréhension des comportements des participants.

Le passage de l'architecture IT en mode BIG DATA, amorcé en 2015, permettra d'accélérer cette transformation du core business.

Risques liés aux fluctuations des prix et risques d'approvisionnement : Néant

Délais de paiement clients : Les clients paient leurs factures selon la loi LME, soit 45 jours fin de mois ou 60 jours nets maximum. Quelques clients payent à 30 jours.

4.2 Risques de change

Les risques de change sur les comptes bancaires ouverts à l'étranger dans des devises autre que l'EURO sont non significatifs compte tenu des volumes

4.3 Risques OPCVM

Pas d'investissements en SICAV monétaires en 2015. Les seules enregistrées concernent le solde espèces du contrat de liquidité placés en OPCVM par Gilbert Dupont lorsque ce solde leur semble significatif. Il ne dépasse cependant jamais les 50K€, le contrat de liquidité étant pour sa part limité à 200K€ par décision d'AG. Pour les FCP, voir 4.4 risque de taux

4.4 Risques de taux

La société a investi dans des placements type produits structurés et fonds obligataires en 2013-2014, abandonnant les DAT classiques et SICAV trop peu rémunératrices. Elle est de ce fait exposée au risque de taux et de crédit propre à ce type d'instrument. Les produits arrivés à terme à partir du S2 2015 n'ont pas été renouvelés afin de faire baisser le risque du portefeuille.

Détail du poste « valeurs mobilières de placement »

Libellé	Valeur Comptable
Produits structurés	11 498 211
Obligations	1 092 710
Actions	752 532
Sicav obligataires	4 675 694
Bon à moyen terme	1 000 000
Total	19 019 147

4.5 Risques de liquidité

Les investissements financiers étant de courte échéance (1 an à 3 ans), le groupe n'est pas exposé au risque de liquidité. En « bon père de famille » le groupe laisse cependant 20% environ de sa trésorerie sur un compte courant rémunéré, ce qui lui permet une liquidité immédiate. Enfin, les autorisations de découvert négociées auprès des partenaires financiers assurent définitivement la liquidité court terme du groupe.

5. Conventions

(a) Conventions réglementées

Les conventions entrant dans le champ d'application des articles L. 225-38 et suivants du Code de commerce, régulièrement autorisées par le Conseil d'administration au cours de l'exercice clos au 30 septembre 2015 ou conclues antérieurement mais dont les effets se sont poursuivis pendant ledit exercice, sont les suivantes :

Nouvelles conventions autorisées au cours de l'exercice : Aucune nouvelle au cours de l'exercice

Conventions antérieures qui se sont poursuivies au cours de l'exercice :

- Un bail de location pour une durée de douze années entre la SASU SVIC et la Société conclu le 1er avril 2010 à effet au 1^{er} octobre 2010. Le loyer a été calculé au prix du marché, soit 300.000 euros annuels hors charges hors taxes pour une surface de 3.700 m².
Au cours de l'exercice, le montant des loyers facturés est de 304 978.22 €.
- Il n'y a pas eu de charges locatives facturées par la SASU SVIC sur l'exercice, l'ensemble des charges étant réglées par la société directement.
Les taxes foncières facturées sur l'exercice représentent un montant de 32 164 euros hors taxes annuel.

La personne intéressée est Cédric RENY qui est à la fois président du Conseil d'administration

(b) Conventions courantes conclues à des conditions normales

- La prolongation du contrat commercial de prestations logistiques entre la Société et DNXCORP a été signée le 28 décembre 2010, le nouveau contrat prenant effet le 1^{er} janvier 2011 pour une durée de 3 ans renouvelable tacitement pour des périodes de 3 ans et continuant à courir. Les prix pratiqués sont ceux du marché après mise en concurrence. Il est à noter que Monsieur Macar, PDG de DNXCORP, a quitté ses fonctions d'administrateur de Custom Solutions le 20 décembre 2012
- Une convention de trésorerie a été signée entre la Société et sa filiale Néo Data le 1^{er} octobre 2008. Le taux d'intérêt appliqué est calculé sur l'EURIBOR + 1.0%.
- Une nouvelle convention de trésorerie entre la Société et CUSTOM SOLUTIONS GECIP annulant et remplaçant la précédente conclue le 20 septembre 2011 a été signée le 1^{er} octobre 2014 avec prise d'effet à la même date. Taux d'intérêt annuel appliqué: calculé sur l'EURIBOR 3 mois + 0.7%.
- Un contrat de prestation de services entre CUSTOM SOLUTIONS GECIP et la Société conclu le 20 décembre 2011, dont la rémunération représente un montant fixe mensuel de 8800€.

La personne intéressée est Monsieur Cédric RENY qui est à la fois Président du Conseil d'Administration de la Société et Président de Custom Solutions Gecip.

- Une convention de trésorerie a été signée entre la Société et sa filiale à 100% Custom Solutions Europe le 1^{er} octobre 2013. Les intérêts appliqués sont calculés au taux annuel d'EURIBOR 3 mois + 0,7%.
- Une convention de prestations de services a été signée entre la Société et sa filiale à 100% Custom Solutions Europe le 20 décembre 2013 avec prise d'effet au 1^{er} octobre 2013. Les prestations sont facturées sur la base du prix des prestations facturées par Custom Solutions Europe à ses clients sur lequel est appliqué un taux de remise de 14,5%. La remise n'est pas appliquée sur les achats d'affranchissement et de dotations qui sont facturés à l'Euro l'Euro entre les deux sociétés.
Un avenant à cette convention de prestations de services entre la Société et sa filiale à 100% Custom Solutions Europe a été signé le 1^{er} octobre 2014 avec prise d'effet à la même date, modifiant la rémunération de Custom Solutions par l'augmentation du taux de remise appliqué sur le prix des prestations facturées par Custom Solutions Europe à ses clients pour le porter à 21.5%.

La personne intéressée est Monsieur Cédric RENY qui est à la fois Président du Conseil d'Administration de la Société et Directeur de Custom Solutions Europe Ltd.

- Une convention de trésorerie a été signée entre La Société et sa filiale APP le 6 mars 2014. Les intérêts appliqués sont calculés au taux annuel d'EURIBOR 3 mois + 0,7%.
- Une convention de prestation de services entre APP et la Société a été signée le 6 mars 2014. Indiquant que les prestations réalisées par la société sont facturées à la société APP selon une rémunération fixe mensuelle de 4200 €.
- Une convention de prestation de service entre la société et SGP anciennement

dénommée APP a été signée le 1^{er} octobre 2014 à prise d'effet à la même date, indiquant que les prestations réalisées par SGP sont facturées à la société au taux de 350 € par jour travaillé.

La personne intéressée est Monsieur Cédric RENY qui est à la fois Président du Conseil d'Administration de la Société et Président de APP renommée SGP.

- Une convention de prestation de services entre Lojaali et la Société a été signée le 1^{er} avril 2014. Les prestations sont facturées selon une rémunération fixe mensuelle de 500 €.

La personne intéressée est Monsieur Cédric RENY qui est Président du Conseil d'Administration de la Société et administrateur de Lojaali.

6. ACTIVITES EN MATIERE DE RECHERCHE ET DE DEVELOPPEMENT

Seule Custom Solutions comptabilise des frais de recherche et développement.

Les frais de recherche et développement comptabilisés au titre de l'exercice fiscal clos au 30 septembre 2015 se composent principalement des charges de personnel qui correspondent au temps passé sur les projets identifiés. Les frais de recherche et développement sont enregistrés en charge de l'exercice et ne sont pas immobilisés.

Le montant total des dépenses en recherche et développement sur l'année civile 2014 est estimé à 250K€ et sont comptabilisées en charges.

A ce titre, un montant estimé de 75 K€ correspondant à 30% des charges dépensées en 2014 (déduction faite des dépenses tiers au titre de prestations de conseil), a été provisionné en crédit impôt recherche dans le résultat fiscal 2015.

7. FAITS MARQUANTS DE L'EXERCICE

1 - Un recentrage stratégique sur le marketing et le digital avec la cession de la logistique au 1er octobre 2014, qui représentait 2 M€ de CA au S1 2014, compensée par les acquisitions réalisées,

2 - Le Groupe continue d'être impacté par la baisse des flux des marchés historiques (essentiellement l'électronique grand public). L'accélération dans les innovations digitales permet cependant de recruter de nouveaux clients et de proposer de nouveaux services à valeur ajoutée aux clients actuels.

3- Prises de participation dans le capital de Bilendi en juillet 2015 à hauteur de 28,25%, et dans celui d'Incentive Office le 30 septembre dernier à hauteur de 34%, dans le cadre de l'accélération digitale prise par le groupe Custom Solutions depuis 2013 et le lancement de son projet RIO 2016. Concernant Incentive Office, il est déjà prévu au pacte d'associés la montée en capital à hauteur de 40%, avant la fin du S1 2016, montée au capital qui se fera par échanges d'actions.

4 - L'ouverture de la filiale danoise Loyaltic Danemark, détenue à 100% par Lojaali, en janvier 2015,

5 - Participation à l'augmentation de capital de Q3, dans les mêmes proportions que le % de détention initial,

6 - La fermeture des bureaux en Pologne, Espagne, Italie et Benelux avec une centralisation du suivi commercial en France pour ces pays,

7 - Une volatilité sur les marchés financiers au dernier trimestre (dossier grec, atterrissage de la Chine et scandale Volkswagen), dégradant la rentabilité des placements financiers

8 - Le renouvellement de la qualification « Entreprise Innovante » par Bpifrance, en lien avec la politique volontariste d'investissement dans l'innovation du Groupe.

8. ÉVÈNEMENTS INTERVENUS DEPUIS LA CLOTURE, ÉVOLUTION PRÉVISIBLE DE LA SITUATION ET PERSPECTIVES D'AVENIR

Évènements intervenus depuis la clôture

Compte tenu du virage digital amorcé, le Groupe a mis en place un plan de licenciement économique en octobre 2015 concernant 10 salariés pour un cout total de 231.5 K€. La production se dématérialisant, il est en effet de moins en moins fait appel à des opérateurs de tri de courriers, ou de saisies.

A l'inverse, la société investit de plus en plus en temps homme « informatique », notamment des développeurs afin d'assurer la livraison des nouveaux produits sur 2016.

La participation dans Lojaali est passée à 60,3% suite au départ d'un des actionnaires historiques.

Évolution prévisible de l'activité

La rentabilité 2016 sera pénalisée comme celle de 2015 par les investissements et sera une année de transition vers le nouveau positionnement définitif de Custom Solutions : la vente de solutions digitale et de data marketing.

La société Q3, bien qu'ayant dû faire une augmentation de capital, est sur la voie du redressement. Son positionnement séduit et les perspectives s'améliorent.

SGP a opéré un redressement spectaculaire en 2015, après une année 2014 morose, le carnet de commandes laissant augurer une année 2016 du même type.

Concernant GECIP, le contrat avec TOTAL a été résilié en date du 31/12/2016 (périmètre à définir avec TOTAL en 2017). L'exercice 2016 ne sera pas impacté. 2016 est ainsi une année de transition pour la structure, qui compte tenu des projets IT du groupe, aura matière à mettre en œuvre son savoir-faire.

APPROBATION DES COMPTES CONSOLIDÉS

Nous vous demanderons, après avoir entendu la lecture du rapport des Commissaires aux Comptes, de bien vouloir approuver les comptes consolidés tels qu'ils vous sont présentés.

Le Président du Conseil d'administration